FPT Education

FPT POLYTECHNIC

BÁO CÁO THỰC TẬP DOANH NGHIỆP

Thời gian: Từ ngày 4 tháng 1 đến ngày 27 tháng 3 năm 2021

Họ và tên: Nguyễn Ngọc Minh Thư

Lớp: PB14301 MSSV: Ps08779

Điện thoại: 0947836347 Email: thunnmps08779@fpt.edu.vn

Vị trí thực tập: Nhân viên marketing

Tên doanh nghiệp thực tập: Công ty TNHH Happy juice Viet Nam

Địa chỉ: Block A1, chung cư Đức Khải, phường Phú Mĩ, quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0909976831 Email:tnbvan6831@gmail.com

Người hướng dẫn: Tô Nguyễn Bạch Vân

Điện thoại: 0909976831 Email: tnbvan6831@gmail.com

Chữ ký của người hướng dẫn:..

I. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ ĐƠN VỊ THỰC TẬP

- **Tên công ty:** Công Ty TNHH Happy Juice Việt Nam
- **Địa chỉ:** Block A1, chung cư Đức Khải, phường Phú Mĩ, quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh
- **Người đại diện:** Tô Nguyễn Bạch Vân
- **Quá trình hình thành và phát triển:**

Công ty TNHH Happy juice Việt Nam bắt đầu hình thành từ 21/3/2019 với trụ sở đặt tại địa chỉ Block A1, chung cư Đức Khải, phường Phú Mĩ, quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh.

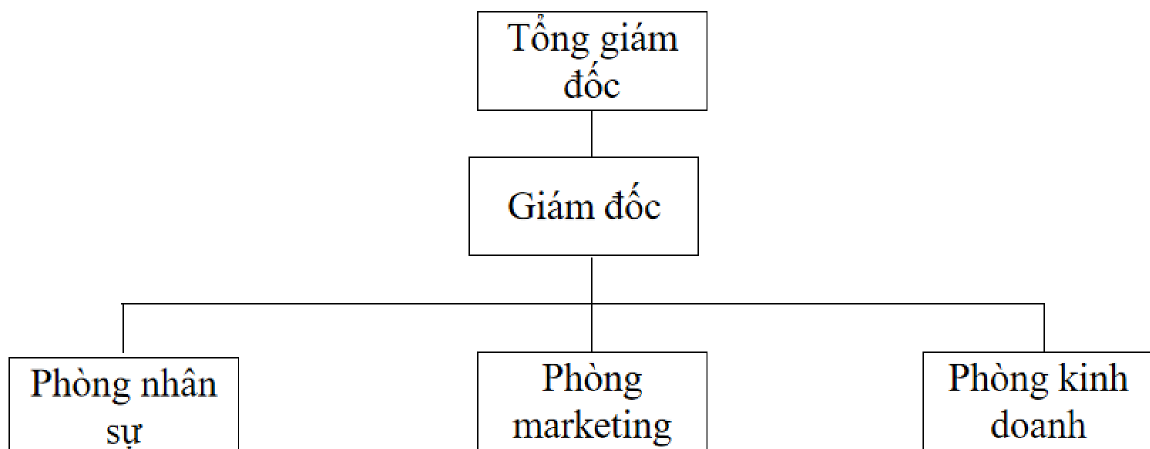
Khi mới thành lập đến nay, công ty có 2 thành viên điều hành là bà Tô Nguyễn Bạch Vân và bà Trần Thị Kim Ngân. Với số vốn điều lệ ban đầu là hai trăm triệu đồng.

Đến năm 2020, công ty đã mở thêm chi nhánh thứ hai tại địa chỉ 6Bis Tân Mỹ, phường Tân Phú, quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh.

- Chức năng và lĩnh vực hoạt động:

Công ty TNHH Happy juice Việt Nam là công ty kinh doanh doanh F&B (Food and Beverage Service), chuyên sản xuất và kinh doanh các sản phẩm nước ép trái cây và rau củ quả tươi nguyên chất 100%.

- Tổ chức quản lí hành chính, nhân sự:



- Chiến lược và phương hướng phát triển của đơn vị trong tương lai:

Công ty TNHH Happy Juice với mong muốn mang đến cho khách hàng những sản phẩm nước ép chất lượng, an toàn, bổ dưỡng và hợp vệ sinh.

Happy Juice xuất hiện trên thị trường với sứ mệnh mang đến sức khỏe và sự tươi trẻ bằng các loại trái cây và rau củ quả tươi từ tự nhiên.

Luôn xây dựng đội ngũ nhân viên nhiệt huyết, chuyên nghiệp, có trách nhiệm, tận tình tư vấn để mang đến sản phẩm và các dịch vụ tốt nhất cho mọi khách hàng.

II. BÁO CÁO NỘI DUNG CÔNG VIỆC THỰC TẬP

2.1. Giới thiệu tóm tắt các hoạt động/công việc tại đơn vị thực tập

- Nghiên cứu, đề xuất và thực hiện các chiến lược marketing cho công ty.
- Xây dựng các cương trình khuyến mãi, thực hiên các chương trình khuyến mãi.
- Khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng.
- Tính doanh thu công ty, báo cáo doanh thu.
- Quản lí, sáng tạo nội dung cho trang fanpage.

2.2. Mô tả các công việc được phân công thực hiện hoặc được tham gia tại đơn vị

- Đề xuất và thực hiện các chiến lược marketing cho công ty.

- Viết nội dung cho trang fanpage, website.

- Theo dõi và ghi chú mức độ tương tác của khách hàng về sản phẩm và các chương trình khuyến mãi.

- Tính doanh thu các tuần.

- Báo cáo doanh thu, mức độ hoàn thành công việc.

2.3. Báo cáo công tác hàng tuần (Theo biểu mẫu)

GIỜ	THỨ HAI	THỨ BA	THỨ TƯ	THỨ NĂM	THỨ SÁU	THỨ BẢY
A. CÔNG TÁC TUẦN 1 (Từ ngày 4/01 đến 9/01)						
Sáng / 8h - 12h	Tìm hiểu về công ty	Tìm hiểu về công ty	Tìm hiểu về công ty	Tìm hiểu về sản phẩm của công ty	Tìm hiểu về sản phẩm của công ty	Tìm hiểu về sản phẩm của công ty
Chiều / 13h - 17h	Tìm hiểu về công ty	Tìm hiểu về công ty	Tìm hiểu về công ty	Tìm hiểu về sản phẩm của công ty	Tìm hiểu về sản phẩm của công ty	Tìm hiểu về sản phẩm của công ty
B. CÔNG TÁC TUẦN 2 (Từ ngày 11/01 đến 16/01)						
Chiều / 13h - 17h	Học hỏi các kĩ năng và kinh nghiệm từ các nhân viên trong công ty	Học hỏi các kĩ năng và kinh nghiệm từ các nhân viên trong công ty	Tìm hiểu về khách hàng cũ, xác định, ghi chú các khách hàng mới, khách hàng tiềm năng của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty
C. CÔNG TÁC TUẦN 3 (Từ ngày 18/01 đến 23/01)						

Sáng / 8h - 12h	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Viết bảng báo cáo doanh thu trong năm vừa qua	Viết bảng báo cáo doanh thu trong năm vừa qua
Chiều / 13h - 17h	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Tính tổng doanh thu của từng tháng trong một năm vừa qua, làm quen với cách tính doanh thu của công ty	Viết bảng báo cáo doanh thu trong năm vừa qua	Báo cáo kết quả doanh thu của năm vừa qua
D. CÔNG TÁC TUẦN 4 (Từ ngày 25/1 đến 30/1)						
Sáng / 8h - 12h	Tìm hiểu về các chiến lược marketing mà công	Tìm hiểu về các chiến lược marketing mà công	Tìm hiểu về các chiến lược marketing mà công ty đã áp	Làm viêc nhóm đưa ra các chiến lược marketing khác cho	Làm viêc nhóm đưa ra các chiến lược marketing	Tổng hợp, ghi chú lại các chương trình marketing

	ty đã áp dụng, chỉ ra các chiến lược nào hiệu quả và không hiệu quả	ty đã áp dụng, chỉ ra các chiến lược nào hiệu quả và không hiệu quả	dụng, chỉ ra các chiến lược nào hiệu quả và không hiệu quả	công ty	khác cho công ty	sau khi làm việc nhóm
Chiều / 13h - 17h	Tìm hiểu về các chiến lược marketing mà công ty đã áp dụng, chỉ ra các chiến lược nào hiệu quả và không hiệu quả	Tìm hiểu về các chiến lược marketing mà công ty đã áp dụng, chỉ ra các chiến lược nào hiệu quả và không hiệu quả	Tìm hiểu về các chiến lược marketing mà công ty đã áp dụng, chỉ ra các chiến lược nào hiệu quả và không hiệu quả	Làm viêc nhóm đưa ra các chiến lược marketing khác cho công ty	Làm viêc nhóm đưa ra các chiến lược marketing khác cho công ty	Họp phòng ban, quyết định chọn ra chiến lược marketing tốt nhất cho công ty
E. CÔNG TÁC TUẦN 5 (Từ ngày 1/02 đến 6/02)						
Sáng / 8h - 12h	Làm quen với website của công ty	Thiết kế hình ảnh cho website	Chạy quảng cáo cho sản phẩm trên facebook	Sáng tạo nội dung cho trang fanpage, đảm bảo đầy đủ nội dung và thông tin	Sáng tạo nội dung cho trang fanpage, đảm bảo đầy đủ nội dung và thông	Tính tổng doanh thu trong tuần

				sản phẩm	tin sản phẩm	
Chiều / 13h - 17h	Thiết kế nội dung cho website	Theo dõi và ghi lại những hiệu quả hoạt động của website	Chạy quảng cáo cho sản phẩm trên facebook	Sáng tạo nội dung cho trang fanpage, đảm bảo đầy đủ nội dung và thông tin sản phẩm	Theo dõi và ghi lại những hiệu quả hoạt động của website	Báo cáo doanh thu tuần, hiệu quả hoạt động của website và fanpage
(Từ ngày 8/02 đến 13/02)						
	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết
	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết
(Từ ngày 15/02 đến 20/02)						
	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết
	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết	Nghỉ tết
F. CÔNG TÁC TUẦN 6 (Từ ngày 22/02 đến 27/02)						
Sáng / 8h - 12h	Chạy chương trình khuyến mãi đầu năm (trong 2 tuần)	Viết bài quảng cáo chương trình khuyến mãi trên trang fanpage	Phát tờ rơi quảng cáo	Phát tờ rơi quảng cáo	Phát tờ rơi quảng cáo	Tổng kết doanh thu trong tuần sau khi chạy chương trình khuyến mãi
Chiều / 13h - 17h	Dán banner, phát tờ	Theo dõi, ghi chú mức độ	Thiết kế nội dung mới cho	Phát tờ rơi quảng cáo	Theo dõi, ghi chú mức độ	Báo cáo doanh thu

	rơi quảng cáo	tương tác của khách hàng với bài quảng cáo trên fanpage	trang website		tương tác của khách hàng với bài quảng cáo trên fanpage, website	
G. CÔNG TÁC TUẦN 7 (Từ ngày 1/03 đến 6/03)						
Sáng / 8h - 12h	Tiếp tục viết bài quảng cáo chương trình khuyến mãi trên trang fanpage	Phát tờ rơi quảng cáo	Chạy quảng cáo cho sản phẩm trên facebook	Chạy quảng cáo cho sản phẩm trên facebook	Chạy quảng cáo cho sản phẩm trên facebook	Tính tổng doanh thu trong tuần và doanh thu sau khi kết thúc chương trình khuyến mãi
Chiều / 13h - 17h	Theo dõi, ghi chú mức độ tương tác của khách hàng với bài quảng cáo trên fanpage	Theo dõi, ghi chú mức độ tương tác của khách hàng với bài quảng cáo trên fanpage	Phát tờ rơi quảng cáo	Theo dõi, ghi chú mức độ tương tác của khách hàng với bài quảng cáo trên fanpage	Theo dõi, ghi chú mức độ tương tác của khách hàng với bài quảng cáo trên fanpage	Báo cáo doanh thu
H. CÔNG TÁC TUẦN 8 (Từ ngày 8/03 đến 13/03)						
Sáng / 8h - 12h	Họp phòng ban, tìm	Viết bài quảng cáo về	Theo dõi mức độ tương tác	Chạy quảng cáo cho sản	Theo dõi mức độ tương tác	Tính tổng doanh thu trong tuần

	các chương trình khuyến mãi mới	chương trình khuyến mãi mới trên fanpage, dán banner	của khách hàng, mức dộ quan tâm đến chương trình khuyến mãi mới của khách hàng	phẩm trên facebook	của khách hàng, mức dộ quan tâm đến chương trình khuyến mãi mới của khách hàng	
Chiều / 13h - 17h	Lựa chọn chương trình khuyến mãi mới và áp dụng	Theo dõi mức độ tương tác của khách hàng, mức dộ quan tâm đến chương trình khuyến mãi mới của khách hàng	Chạy quảng cáo cho sản phẩm trên facebook	Theo dõi, ghi chú mức độ tương tác của khách hàng với bài quảng cáo trên fanpage	Đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với các chương trình khuyến mãi	Báo cáo doanh thu
I. CÔNG TÁC TUẦN 9 (Từ ngày 15/03 đến 20/03)						
Sáng / 8h - 12h	Họp phòng ban, lập bảng khảo sát về	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát, chạy quảng cáo cho sản	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tính tổng doanh thu trong tuần

	mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng sản phẩm và thái độ phục vụ của công ty (2 tuần)		phẩm trên trang fanpage			
Chiều / 13h - 17h	Chốt bảng khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Báo cáo doanh thu
K. CÔNG TÁC TUẦN 10 (Từ ngày 22/03 đến 27/03)						
Sáng / 8h - 12h	Tiến hành khảo sát, chạy quảng cáo cho sản phẩm trên trang fanpage	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tính tổng doanh thu trong tuần, thu thập kết quả khảo sát
Chiều / 13h - 17h	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát, chạy quảng cáo cho sản phẩm trên trang fanpage	Tiến hành khảo sát	Tiến hành khảo sát	Báo cáo doanh thu, báo cáo kết quả khảo sát Nhận kết quả thực tập

2.4. Trình bày những kết quả đạt được trong thời gian thực tập

- Những nội dung kiến thức lý thuyết đã được củng cố: Bổ sung và học hỏi thêm được nhiều kiến thức về marketing và nắm bắt tâm lí khách hàng, học được kĩ năng làm việc nhóm tốt với đồng nghiệp.

- Những kỹ năng thực hành đã học hỏi được sau khi thực tập tại công ty: đúng giờ, luôn hoàn thành công việc một cách tốt nhất và trong thời gian sớm nhất hoặc đúng thời hạn được giao. Kĩ năng sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint được cải thiện rõ. Kĩ năng thuyết trình trước đám đông tốt hơn.

- Những kinh nghiệm thực tiễn đã tích luỹ được: cách quản lí, tạo nội dung quảng cáo cho trang fanpage, tạo bảng khảo sát tốt…

- Kết quả công việc đã đóng góp cho cơ quan nơi thực tập: đề xuất chương trình marketing thu hút nhiều khách hàng cho công ty.

2.5. Những điều chưa thực hiện được

- Vẫn chưa học dược nhiều kinh nghiệm từ đồng nghiệp cũ trong công ty do thời gian thực tập có giới hạn.

- Chưa sáng tạo được nhiều nội dung cho fanpage.

- Thời gian hoàn thành công việc được giao mặc dù đúng thời hạn nhưng vẫn còn khá lâu so với các đồng nghiệp.

- Còn nhiều lỗi nhỏ khi viết bảng khảo sát khách hàng, vẫn cần đến sự hỗ trợ của các đồng nghiệp khác.

2.6. Các vấn đề cần tiếp tục nghiên cứu, phát triển

- Hoàn thiện nội dung cho trang fanpage một cách tốt nhất.

- Có các chiến lược marketing mới sáng tạo hơn, giúp thu hút khách hàng tốt hơn

- Các bảng báo cáo, thuyết trình cần tốt hơn, hoàn chỉnh hơn.

2.7. Nhận xét chung, những thuận lợi, khó khăn trong suốt quá trình thực tập

- Thuận lợi:

Được nhiều anh chị giúp đỡ, chỉ dạy tận tình và hỗ trợ để bản thân được hoàn thành công việc một cách tốt nhất.

Thực tập trong môi trường tốt.

- Khó khăn:

Vẫn còn nhiều bỡ ngỡ khi làm quen với môi trường mới.

Có nhiều áp lực khi thực tập tại công ty.

III. ĐỀ XUẤT – KIẾN NGHỊ VỚI ĐƠN VỊ THỰC TẬP

Khuyến khích sinh viên đưa ra các ý kiến trong quá trình thực hiện công việc nhằm nâng cao hiệu quả công việc (cá nhân hoặc đơn vị)

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....